

## JOSE GARCIA-DURAN: Algunas consideraciones sobre ocio y trabajo\*

### 1. *Jornada y producto por hora*

Las primeras cuestiones sobre el sentido del trabajo se me plantearon en el rápido curso de macroeconomía que nos dió el Dr. Lasuén en 1961-62. En su típico tono de provocación de reacciones nos dijo que la solución keynesiana “cavar agujeros y volverlos a llenar”, no se debía al deseo del mantenimiento de la demanda efectiva, ni a evitar la inanición o la miseria —pues para ello basta con dar dinero sin hacer agujeros—, sino a la incapacidad de la gente para vivir sin trabajar.

Pero eso era forzar la intencionalidad de Keynes, a quien le interesaba sobre todo el empleo productivo acumulador de riqueza:

"... el mecanismo monetario existente... está especialmente poco adaptado para la consecución de una deflación de renta. Dudo... que tengan razón quienes creen que un período de deflación en general haga menos daño que un período de inflación. Es verdad que es muy posible que los salarios reales sean más elevados (para quienes sigan empleados), pero no debe desdeñarse el hecho de que está asociada con paro y con la pérdida de ahorros... Los más fervientes abogados del valor del ocio difícilmente preferirán el ocio del paro severo a la actividad superestimada de un boom, al tiempo que puede enfriarse el entusiasmo sobre el elevado nivel de los salarios reales al darse cuenta de que el incremento de los salarios reales se paga a expensas de la acumulación de riqueza por la comunidad". (*A Treatise on Money*, cap. 17).

Sin que ello le impidiera una consideración positiva de la reducción de la jornada de trabajo:

"Así, las clases trabajadoras mejoraron su posición relativa en los años siguientes a la guerra, frente a todas las demás clases excepto los "aprovechados". En algunos casos importantes mejoraron su posición absoluta, pues, habida cuenta de las menores horas de trabajo, aumento de los salarios monetarios y precios mayores, algunas secciones de las clases trabajadoras se aseguraron una remuneración real superior por unidad de esfuerzo realizada" (*A tract on monetary reform*, p. 27).

Denison ha intentado precisar que la reducción de horas de trabajo (sobre todo a niveles muy elevados de jornada) tiene un efecto menos negativo sobre la producción de lo que normalmente se cree, pues la reducción del horario incrementa el esfuerzo o la atención, lo que proporciona un incremento de la producción real por hora trabajada. En los Estados Unidos de 1929 a 1957 más de un quinto del crecimiento de la renta real por hora de trabajo se debería a reducción en la duración de la semana de trabajo (recuérdese el papel que han tenido estas precisiones en la discusión de la productividad de los factores y del papel del progreso técnico en el crecimiento). Su conclusión se basa en un estudio realizado a lo largo de varios años por el Bureau of Labor Statistics sobre una muestra de 34 fábricas, con 3.500 trabajadores en total, que habían reducido horarios sin cambio del equipo capital o de los medios de producción, de las que se obtuvo datos a los cinco meses y al año de dicho cambio.

Leveson, vuelve a trabajar sobre los materiales del mismo estudio todavía 20 años después y señala, a partir de su revisión, que "no aparece fuerte evidencia en favor de una relación a largo plazo" entre reducción de jornada y aumento del producto por hora. Los argumentos de Levenson son:

- a) Si es cierto que al disminuir las horas trabajadas el producto,

también resulta del estudio que al aumentar las horas el producto por hora hombre aumenta. Si una bajada de las horas trabajadas en un 1% proporcionaba un aumento del producto por hora (y por día o mes) del 0,48%, el coeficiente —no significativo— para un incremento de las horas trabajadas sería 0,01.

b) No hay correlación fuerte entre la amplitud de la semana de trabajo y el efecto de la reducción de las horas sobre el producto por hora hombre; ni tampoco entre las mayores disminuciones del horario y los mayores incrementos del producto por persona.

c) Es posible que los resultados de la reducción de horas lo sean de la reducción de plantillas, pues la selección de la muestra incluía muchas plantas en donde se dieron los dos hechos a la vez.

d) La explicación del aumento de la productividad al bajar las horas debe deberse sobre todo al mayor esfuerzo inducido por el deseo de ganar al menos lo mismo que antes mediante primas.

Como crítica adicional a los cálculos de Denison, Leveson señala además que no es lo mismo calcular el cambio del producto por hora-hombre debido a la reducción de la semana de trabajo basándose en medias para la población que basándose en la distribución de la población según su semana de trabajo, cuando Denison hace lo primero. Reconoce, sin embargo, el crítico, que nadie niega que para jornadas muy largas puedan darse grandes oportunidades de mejora del producto por hora hombre mediante la reducción de horas, pero que es dudoso que pueda establecerse cualquier relación en cuanto ya se ha reducido la jornada semanal.

Debe insistirse, sin embargo, con casi todos los analistas de los presupuestos de tiempo, en que la renta real por hora trabajada debe incluir de alguna forma el valor del ocio ganado, de modo que la reducción de horas trabajadas incrementará la renta real por hora trabajada por encima de cualquier incremento de la producción real. Debe señalarse también que las condiciones requeridas a la muestra, la alejan demasiado de la realidad de las reducciones de horario. Parece que sea difícil salir de estas consideraciones algo escépticas sin mejores materiales empíricos, adecuados para un análisis de las relaciones entre unidad de esfuerzo y producción por hora.

Sin ello no llegaremos a operativizar el resultado que nos ha presentado Vegara:

“... si aparece un nuevo procedimiento para producir una mercancía que utiliza por lo menos un input material distinto de él mismo, el nuevo sistema de precios será compatible con una tasa de beneficio superior, una jornada menor, un incremento de la cantidad de cada producto necesaria para “reproducir” la capacidad de trabajo de un productor durante una unidad de tiempo

de trabajo, o bien, dentro de ciertos límites, con combinaciones de valores de los tres elementos mayores que los iniciales. . . El resultado final no depende pues de modo exclusivo de las características de la nueva tecnología, sino de la nueva configuración de la distribución, la cual no constituye un dato tecnológico”.

Desde el punto de vista de la demanda de trabajo, un corolario de que uno de los objetivos de la empresa puede ser la minimización de costes, es que el precio de demanda de trabajo, salario de eficiencia, tenderá a ser el mismo por unidad de trabajo efectiva, sin consideración del número de minutos u horas necesarios. La unidad de trabajo efectiva será una hora de trabajo tras estandarizar por diferencias en la calidad del mismo. Pero pasemos ahora a los determinantes de la oferta de horas.

## *2. La elasticidad de la demanda de renta en términos de esfuerzo*

¿Qué está ocurriendo con la valoración subjetiva del ocio, o con su precio relativo, que hace que en los países más adelantados, en los años desde la segunda postguerra mundial hasta ahora, se hayan producido incrementos del salario real, pero no disminuciones de la semana de trabajo, al contrario de lo ocurrido en la primera mitad del siglo en que una cuarta parte casi del crecimiento potencial del consumo se dedicó a la reducción de horas trabajadas?, ¿tanto nos interesa el consumo que el efecto sustitución de la subida del salario real se come por entero al efecto renta?

La discusión de Owen para el caso de Estados Unidos, que conviene repetir aquí, parte de un viejo artículo de Robbins de 1930 acerca de la elasticidad de la demanda de renta en términos de esfuerzo, es decir, en qué porcentaje aumentará mi renta si incremento en un 1% mi esfuerzo, o, en otras palabras, el concepto de rendimiento marginal del esfuerzo —que no tiene porqué coincidir con el rendimiento medio—, también llamado el rendimiento relativo del esfuerzo.

Un ejemplo puede ayudar a familiarizarse con los conceptos.

Si aumenta la retribución por hora extra, aunque se pudieran hacer tantas como se quisieran tanto antes como después del aumento, es muy posible que aumenten las horas trabajadas, o no disminuyan, pues ha habido un incremento del rendimiento relativo del trabajo más importante que la variación de la tasa salarial media (incluido horas extra). Si una persona estaba trabajando 11 horas a 200, y las tres últimas pasan a retribuirse a 250, el precio marginal del tiempo libre ha subido mucho, ha aumentado mucho la elasticidad de la renta en términos de esfuerzo, ha aumentado el rendimiento relativo del esfuerzo, y segura-

mente se trabajarán más horas. Si luego se iguala el precio de la hora normal al de la hora extra, el salario medio sube, la renta sube, pero el precio marginal del tiempo libre apenas ha variado, el rendimiento relativo del esfuerzo ha disminuído, de modo que se dará una reducción de las horas que se quiere trabajar.

Para Owen lo que se ha dado en Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial es un incremento del rendimiento relativo del esfuerzo y la desaparición de fuerzas que hacían disminuir el rendimiento relativo del esfuerzo. La educación larga, por ejemplo, tiende a incrementar el rendimiento relativo del esfuerzo, pues el profesional sólo si trabaja más justifica su propia inversión o la de su familia. Los sistemas de pensiones y el alargamiento de la vida física tienden a reordenar las horas trabajadas en el ciclo vital haciendo más en la juventud y menos en la edad madura. Una de las fuerzas que hizo disminuir en la primera mitad del siglo el rendimiento relativo del esfuerzo, y con ello las horas trabajadas, fue el aumento de los niveles de vida y de nutrición del trabajador (las cantidades de producto necesarias para "reproducir"): con ese aumento la hora de trabajo iba dejando de tener el rendimiento marginal de poder comprar con ella mayor capacidad posterior de trabajo y con ella mayores ingresos. Ahora la capacidad de esfuerzo ya no depende de un incremento de las ganancias marginales del trabajador, sino quizás sea al revés, de modo que esa fuerza de reducción de las horas trabajadas habría desaparecido por entero.

Parece, por tanto, que la constancia de la semana de trabajo en los Estados Unidos en la Segunda Postguerra Mundial, no quedaría bien captada en términos de un modelo de sustituibilidad sencilla entre el ocio y la cesta de todos los demás bienes, sino que debería tener en cuenta el efecto de la compra de algunos bienes sobre la capacidad de esfuerzo. La constancia de la semana de trabajo se debería a la presencia de fuerzas que alteran el rendimiento relativo del esfuerzo. La distinción entre trabajo y fuerza de trabajo tiene que decir.

¿Podemos obtener alguna sugerencia sobre la fuerte constancia a lo largo de todo el siglo de nuestra semana de trabajo? ¿Porqué no han actuado con tanta intensidad las fuerzas que redujeron la semana de trabajo en norteamérica durante la primera mitad del siglo?. De un mínimo esfuerzo de reflexión pueden resultar quizás algunas pistas útiles. El hecho de que el peso de los gastos de alimentación en los presupuestos familiares de España apenas baje todavía de la mitad del gasto, ¿no indicaría, entre otras cosas, que la hora marginal de trabajo todavía tiene el rendimiento marginal de poder comprar más capacidad de esfuerzo? Si así fuera, el mantenimiento pre-crisis de jornadas largas no indicaría tanto una baja valoración del tiempo libre —aunque se la pueda llamar así en el modelo sencillo—, como un elevado rendimiento relati-

vo del esfuerzo. El hecho de que apenas existiera diferencial retributivo en los años sesenta entre hora ordinaria y hora extraordinaria podría deberse tanto a la menor eficiencia del exceso de horas (demanda; acentuada por los costes fijos por puesto), como a que no hiciera falta una elevación explícita monetaria del rendimiento relativo del esfuerzo cuando ya existía otro mecanismo de elevación del mismo (oferta). Si en los años 70, previos a la crisis, se consiguen reducciones de la jornada normal con el casi mantenimiento de la jornada completa por incrementos de las horas extra, sólo se dan éstos porque baja la diferencial hora extra-hora normal (demanda; al disminuir los costes fijos por puesto al hacerse más realistas los salarios de cotización), mientras los trabajadores empiezan a señalar la pérdida de rendimiento relativo (oferta). En todo caso, la mejora de niveles de nutrición ha ido ligada en el tiempo a los grandes trasvases campo ciudad, con lo que la adquisición de capacidad de esfuerzo ha tenido que incluir la adquisición de la nueva vivienda, utilidades urbanas o capacidad competitiva en la urbe para los hijos mediante la educación.

Si esa hipótesis tuviera alguna fuerza explicativa para los años sesenta, la crisis económica nos ha cogido en el momento en que se desataban algunas de las fuerzas tendentes a la disminución del rendimiento relativo del esfuerzo, y en que, por tanto, el interés de trabajadores y empleadores se orientaría hacia la reducción de jornadas.

### *3. Tres consideraciones sobre el valor del ocio*

Becker ha señalado que no puede hablarse de ocio o tiempo libre a secas, sino que el trabajo debe compararse a las actividades de consumo que proporcionan satisfacciones. Si sube el salario sin que se reduzcan las horas de trabajo, la ratio bienes adquiridos-tiempo libre ha de aumentar, lo que obliga al consumidor a adquirir bienes que requieran poco tiempo. Si el incremento del salario reduce el consumo de los bienes intensivos en tiempo, su efecto sustitución en contra del ocio se ve ampliado. Sin alteraciones de la valoración subjetiva del ocio, una sociedad que se proponga reducciones de jornada puede actuar bajando el precio de los bienes intensivos en tiempo, pues los efectos sustitución así inducidos compensarían el anterior. Para Becker, la reducción de la jornada en Estados Unidos en el período entre guerras se habría debido quizás al abaratamiento de los bienes intensivos en tiempo gracias al esfuerzo de oferta gratuita de amenidades locales por parte de los Ayuntamientos (parques, piscinas, circuitos deportivos, manifestaciones culturales, viajes accesibles a la gente).

Linder ha insistido a su vez en que la elevación del salario y con

ella de los stocks de productos en manos de cada familia, exige de ellas cada vez más tiempo dedicado a la "producción doméstica" de mantenimiento, reparaciones, viajes, etc. . . , con lo que deben darse presiones hacia una disminución de la jornada de trabajo. La productividad de la producción doméstica aumenta mucho porque si no se dedica tiempo a esas tareas, el precio de volver a poner en funcionamiento adecuado los aparatos o activos, sería enorme.

Oi ha señalado que una variable determinante de la oferta de trabajo es el tamaño de la ciudad, pues existe un impacto de la localización residencial sobre la oferta individual de horas. Si un incremento del salario va acompañado de un alejamiento residencial respecto al centro urbano, el precio más bajo de la vivienda y sus amenidades genera un efecto sustitución que anima la reducción de la semana de trabajo, no de la jornada. La distribución deseada de las ganancias de ocio entre vida de trabajo más corta, más vacaciones, más fiestas, menor semana de trabajo o menores jornadas dependerá en gran medida de la organización territorial que se establezca, al alterar los precios relativos de cualquier tipo de ocio.

¿Tienen interés para nosotros estas apreciaciones? Angels Pascual constató que la presencia cercana de instalaciones deportivas marca de forma significativa la práctica del deporte. Creo que tanto en Becker como en Oi se encuentran indicaciones del papel que puede asumir el gasto local en favor de una mayor rentabilidad personal del ocio y se apuntan algunos motivos adicionales por los que no parece darse en España más que incrementos muy limitados de la demanda de tiempo libre. No se trata de que aumente o no la preferencia subjetiva por el tiempo libre, sino de los precios relativos a que se ve sometida la decisión. ¿Quedarán vacías las instalaciones casi todo el tiempo porque el incremento de dedicación a la producción doméstica acabe con las posibles ganancias de la reducción de jornada? Si la hipótesis de Linder también explica motivos del tipo de incremento del tiempo libre demandado (estúdiase la composición de los stocks familiares), la evidencia no parece sugerir que el freno haya de venir por ahí, sino quizás por las fuerzas señaladas en la sección anterior o por las dificultades de modificación de hábitos sociales.

De todos modos, la constancia de la semana de trabajo norteamericana enseña que hay fuertes resistencias a la reducción de la semana de trabajo (o la jornada), que el tiempo requerido de producción doméstica frena la disponibilidad de tiempo libre y que estamos muy lejos, por tanto, de lo que algunos han llamado la civilización del ocio. Si algo se ha dado en los años pre-crisis en los Estados Unidos ha sido un incremento de la tasa de actividad de la mujer y de la participación del hombre en la producción doméstica.

#### 4. Reducción de jornada y crisis económica

La crisis económica actual no constituye una ayuda para el establecimiento de una tendencia a largo plazo a la reducción de la jornada de trabajo, que dependerá sobre todo del incremento de la productividad —o sea, del salario— y de los estímulos a los efectos de sustitución en favor del ocio. Sin embargo, los argumentos en favor de una valoración del ocio por encima del consumo han apoyado muchas veces en situaciones de paro sistemas de reparto del empleo, que no incrementan costes si se compatibilizan con reorganizaciones del trabajo y con una disciplina salarial. No se trata de compartir el empleo existente, sin embargo, sino de compartir el empleo adecuado durante la fase de transición para que se den incrementos posteriores.

La reducción de la jornada de trabajo entre quienes conservan su empleo no ha sido pequeña, de modo que el margen de reparto actual no es tan importante como que el menú de políticas de oferta que complementa las de restricción de la demanda incluya elementos que favorezcan el aprovechamiento de una tendencia subyacente al reparto que está presente en nuestra sociedad, incluso tras las reducciones de muchos salarios reales, por los niveles ya alcanzados. El relanzamiento de la acumulación de riqueza apoyado por la responsabilidad salarial de los sindicatos, debe incluir el suministro abaratado de bienes tiempo intensivos que permita ese encauzamiento. Métodos que faciliten la emisión de deuda por los ayuntamientos de las áreas metropolitanas españolas pueden facilitar ese camino.

#### REFERENCIAS

- G.S. BECKER, "A theory of the allocation of time", *EJ*, sept. 1965.
- E. DENISON, *The sources of economic growth in the U.S. and the alternatives before us*. Committee for Economic Development, Supplementary Paper 13, New York 1962.
- LI. FINA, *Convenios y salarios en el sector metalúrgico español 1960-75*, Tesis doctoral UAB, 1979, pgs. 78-94 y 217-223.
- I.F. LEVESON, "Reductions in hours of work as a source of productivity growth", *JPE*, abril, 1967.
- S.B. LINDER, *The Harried Leisure Class*, Columbia U.P., 1970.
- W. OI, "Residential location and labor supply", *JPE*, agosto 1976.
- J.D. OWEN, *Working hours*, Lexington Books, 1979.
- L. ROBBINS, "On the elasticity of income in terms of effort", *Economica*, junio 1930.
- U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS, *Hours of work and output*, Bulletin, n. 917, G.P.O. 1947.
- J.M. VEGARA, *Modelos matemáticos y economía política*, 1979, pags. 83-84.